# 2024年业务员心得体会及感想 业务员的心得体会(优质19篇)

作者：美好的未来 更新时间：2024-03-28

*心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。业务*

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**业务员心得体会及感想篇一**

关于技术和理论的话题，需要的是今天的新闻呀、天气呀等话题。因此，业务员在日常的时候必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，这往往是最好的话题，这样我们在拜访客户时才不会被看成孤陋寡闻、见识浅薄。

一个业务员的成就很大程度上取决于他晚上那四个小时是怎样过的。最差的业务员晚上就抱着个电视看，或者在抱怨，出去玩等。这样的业务员没出息。一般的业务员去找客户应酬，喝酒聊天。这样的业务员会有单，但我个人认为难有很高的成就。好一点的业务员晚上整理资料，分析客户，做好计划等。这样的业务是一个好业务，应该有前途。最好的业务员我认为是在做完好业务员的工作后还坚持看一个小时的书。我觉得这样的业务很有出息，以后有机会可以做老板。

很多人觉得，业务员最好身材高大，英俊潇洒。业务员一定要口才好，能说会道，嘴里能吐出油来才叫口才好。业务员一定要会抽烟，身上随时带着烟，逢人就派。业务员一定要会喝酒，白酒，啤酒千杯不倒。其实我感觉这些都不是重要的。就我个人而言，我身高不到172mm，刚开始跑业务时心里很自卑，说话都不流畅，更别说口才好了。我是从来不抽烟的，喝酒我最多一瓶啤酒，多点就醉了。可是勤能补拙，我刚跑业务时，在惠州，刚开始三个月，我拿几件衣服就到东莞的弟弟厂里一跑就是几天。一个工业区，一个工业区的跑。就这样，我走了三个月，客户也跑下了几个，可是皮鞋也烂了一双，人黑的像黑碳头一样。我现在自己开工厂了，我经常对业务员，头三个月过的是不是人的日子的，熬过后就可以了。所以业务的办公室在厂外。

做业务刚进公司的头三个月是考验业务员能否成功的最关键的三个月，这三个月可以说是影响了业务员以后的业务工作的。这之中第一个面对的就是如何找到客户的问题，关于怎样寻找目标客户。一般来说新业务员进到一个新公司后，在熟悉到1个星期左右的产品知识就要自己找客户去拜访了。如果开始没有业务经理或者老板提供客户资源的话，可以通过以下方法去找客户。

我们可以按照上面的分类等找到我们的原始目标客户。现在深圳也有好多专业类的行业黄页，如家电黄页，玩具黄页等，业务员最好找到这样的黄页来收集第一手资料。这些黄页在一般大的图书馆都有。可以拿个本子去那里抄就可以了。

就象在深圳，《深圳特区报》每天都有大量的招聘广告，还有《南方都市报》每个星期一都有招聘广告，我们可以通过阅览的招聘广告来获得我们想要的客户。我们也可以去附近的招聘市场看看，一般的招聘市场会在门口贴出每天的招聘单位的名称和招聘工种我们也可以通过他招聘的工种来分析他是做什么的，这样就可以找到我们要的客户了。还有我们可以去一些大的工业区附近转转，现在几乎所有的厂都招工，也可以通过他们门口的招工广告找到的。我们也可以上网看招聘网站，如招聘网等。

从招聘广告中找的客户的好处是第一可以找到很多新的客户，因为有很多新的厂，他或者刚开，或者刚搬过来，如果我们第一个先找到他，那就是捷足先登了。还有，一般有能力大量招工的厂家生意都比较好，对以后业务做成功后的货款回收也相对有点信心。

我们可以通过关键字去搜索，如在百度输入我们要找的客户的生产产品的名字，我们可以找到大把的客户。我们也可以通过专业的网站来找客户，如阿里巴巴，如慧聪等等。这样我们可以找到很多客户的名单了。而且还可以找到老板的手机号码和老板的姓名等。

我们去逛商场，我一般会到家电商场去看看，他们都有包装的，或者有品牌和公司的名称，我们可以记录下来，回去上网找就可以了。我们可以通过商场的产品的销售来判断一个客户的经营情况来的。这从侧面也反映了他的一个经济实力。

以后做业务讲究资源共享的时代。例如你是做电线的，我是做插头的，他是做电阻的。我们同时做一个音响的客户。如果我们都可以资源共享，把好的客户都互相介绍，这样做进去一个客户就非常容易和省心。而且我们的客户因为大家互相看着，客户一有什么风吹草动.大家可以提防，风险不就低很多了吗。

厉害的业务员在有了几个原始客户以后，就会认真服务好这几个客户，和他们做朋友。等到熟悉了，就开口让他们介绍同行或者朋友给你。这时候不要让他们给你名单就好了，名单那里都可以找到，最主要是要让他帮你打个电话。如果他帮你打了个推荐电话，好过你打100个电话。你以后就主要服务好他介绍的客户，然后也依次类推的让这个新客户介绍下去，那样你就可以很轻松的找到你的客户网络拉。

所以我们是有很多方法来找到我们想要的客户的，只要我们要用心。业务员的身上无论什么时候都要有三个东西在身上，除了冲凉的时候，这三个东西是：笔，小笔记本，名片。别人都说业务员有8个眼睛的，也是很有道理的，生活中处处留心，就可以找到很多商机。

我们找到客户之后，第二个问题就是要想着怎样打电话约客户了。这里面也有一些细节的。注意一下就可以了。

客户还没有听完我们的介绍，就说不要不要，接着就啪的一声挂电话了。还有你说要去拜访他，他说没空，让你传真资料给他，或者把资料放到门卫室去。我们千万不要传真资料和放到保安室给他，没用的。遇到这样的情况我开始就很郁闷，后来我就这样想，可能采购小姐今天一上班就给老板骂了，不高兴所以才拒绝我，或者想可能采购小姐今天和男朋友吵架了，所以不理我。没关系，我下次再找你好了。我很多客户都是打了好多次电话才得到约见的，有时就是这么奇怪，采购小姐昨天还说不要，今天再打就可以让你带样品去见她了。所以生意的成功往往就是看你坚持不坚持了。

因为我们会聊着聊着就忘记了一些本来要讲的内容，往往刚挂掉电话又要打多一次。搞的大家都不好。对于刚做业务的朋友最好用纸写下来。这样会讲的比较有条理。

因为人站着的时候我感觉注意力比较集中，会比较认真，还有站着的时候中气十足，讲的话声音比较好听。大家不信试试看。无论你刚刚受了多大的气，打电话时最好带着微笑。这样气氛比较轻松，客户会感觉的到的。做业务本来就是受气的活，可是我们的客户没必要和你分担。

我们在平时的时候要经常给他们打电话，聊聊天，问候问候也好。直到他一听到声音就知道是我为止。最好能让他惦记着你。做业务就像谈恋爱一样。我们不能约了一次会后就指望别人能嫁给你。采购是很健忘的，我们要不断的提醒他。

迟到是没有任何借口的，假使无法避免迟到的发生，你必须在约定时间之前打通电话过去道歉，我相信提前出门是避免迟到的唯一方法。

礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，销售代表必须多在这方面下功夫。我不喜欢我的业务员穿着红色绿色的t衬衣等去见我的客户。我起码要求是衬衣。还有公文包一定是皮的。

在拜访客户时，我们应当信奉的一个原则是即使跌倒也要抓一把沙。意思是，销售代表不能空手而归，即使你拜访的哪个暂时没有需求，不能成交。也要想办法让他帮你介绍一位新客户。

要经常留意客户喜欢的话题和他的爱好，他喜欢的就多跟他聊些。留意他的一举一动。你就可以投其所好拉。谈话的结果不重要，过程的气氛很重要。我们在和采购聊天的时候，往往很注意谈话的内容，老是说没话题。其实我们要注意到我们谈话的过程和气氛。如果我们哪天聊的很愉快，和融洽，我们的感情就会很亲近。在许多天后，我们往往回忘记了当时谈的是什么，只记得哪天我们聊得很好。其实采购也一样。价格我们会有报价单给他，品质我们有品质承认书给他，交期我们会盖章签名回传给他。所以我们只要和业务之外的事情就可以了，聊他感兴趣的问题最好。

跑业务时最有效和舒服的做法是用钓鱼法。就像我们刚开始追女孩子时，难道我们会同时追几个女孩子，然后在博他有一个成功吗。我们往往会看准一个，竭而不舍的追求她，直到成功吧。我自己是这样跑业务的。我会选准一个行业，比如我要做耳机行业，我会挑行业里的3个左右认认真真的去攻他，直到做进去为止，以后其他的就很好做了。这样等你在耳机行业里占到80%的份额。我们再转到别的行业，复制它。就像钓鱼一样，看准大的。一条一条的钓，很舒服。胆大，心细，脸皮厚。我们年轻的时候，追女孩子，大一点的告诉我们的经验就是:胆大，心细，脸皮厚。其实做业务就像追女孩子一样的。

现在竞争都很激烈，在同样质量，同样价格，同样服务等的情况下，你要竞争过对手，只有凭交情了，如果你比对手更用心的对待客户，和朋友结成朋友关系。这样谁还能抢走你的单？所以你把时间花在什么地方，你就得到什么。所以说交情是个宝。

可能我们有很多业务员刚开始会非常热情，可是等到你做到一定的成绩就会变成老油条了，失去了往日的热情，有时候感觉反而单没那么好做了，你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。

一个客户做下来，就像男女结婚一样。发现客户就像我们发现一个心仪的梦中情人。从打电话到下单就像开始送情书到订婚那么漫长。到真正结婚了，都还要度完蜜月才可以认认真真的过日子。所以我们和客户也要度度蜜月，我们不要一下子就做的很大。一见钟情而结婚的新鲜感过后很难维持的。我们都应该给点时间客户和我们。互相考察一下信用，服务等等。

1、很多业务员开始做业务的时候，往往冲劲很大，找到客户，送了样品，报了价就不知道怎么办了，往往前功尽弃。其实你应该不断的问他，你哪个单什么时候下呀，不断的问他，知道有结果为止。其实，采购就是等我们问他呢。会哭的孩子有奶吃。就像孩子不哭，我们怎么知道他饿了呢？所以我们要要求客户购买。然而，80％的业务员都没有向客户提出成交要求。

2、如果未能成交，销售代表要立即与客户约好下一个见面日期，如果在你和客户面对面的时候，都不能约好下次见面的时间，以后要想与这位客户见面可就难上加难了。

3、我的感觉是，做业务要坚持追踪，追踪、再追踪。如果要完成一件业务工作需要与客户接触5至10次的话，那你不惜一切也要熬到那第10次倾听购买信号如果你很专心在听的话，当客户已决定要购买时，通常会给你暗示。倾听比说话更重要。

做业务就是：以成交为目的而开展的一系列活动。虽然成交不等于一切，但没有成交就没有一切。

**业务员心得体会及感想篇二**

第一段：介绍业务员的角色和工作内容（200字）

作为一名业务员，他们是企业与客户之间的桥梁和纽带，承担着销售产品和服务的责任。业务员需通过拜访、洽谈与客户建立良好的合作关系，并主动发掘潜在商机。同时，他们还需要积极了解市场动态，提供准确的市场分析和预测，以确保企业利益最大化。

第二段：业务员需要具备的素质和技能（250字）

良好的沟通能力是业务员的基本素质之一。他们需要准确理解客户需求，全面而清晰地传达产品或服务的信息，以便客户做出明智的决策。此外，他们需要具备坚毅的毅力和强大的抗压能力，销售过程中会遇到各种困难和挑战，需要不断寻找解决办法并坚持下去。另外，业务员还要具备良好的观察力和分析能力，及时发现客户的需求变化和市场趋势，提供合适的解决方案。

第三段：我的心得体会（300字）

作为一名业务员，我深刻体会到了沟通的重要性。通过与客户的频繁交流和洽谈，我能更好地了解他们的需求和意愿，从而为他们提供更好的产品或服务。与此同时，我还学会了倾听，只有真正听到客户的声音，才能做出真正贴切的建议。此外，在工作中，我也遇到了许多困难和挑战，但我坚持努力找到解决办法，并不断学习和提升自己的销售技巧和知识，以更好地应对工作中遇到的问题。

第四段：成功案例与启示（250字）

在我的工作经历中，我遇到了一个很有挑战性的客户，项目一度陷入困境。然而，通过与团队的合作和耐心地与客户沟通，我们最终找到了解决方案，并成功地达成了合作。这个案例让我明白了团队合作的重要性，没有团队的支持和协作，很难解决一些复杂的问题。同时，我们也应该保持耐心和毅力，不轻易放弃，相信只要坚持下去，总会找到解决问题的办法。

第五段：对未来发展的展望与总结（200字）

作为一名业务员，我将不断学习和提升自己的专业知识和销售技巧，以适应市场的变化和客户需求的变化。同时，我也会注重对客户需求的了解和关注，及时反馈给企业，以便我们能够提供更好的产品和服务。在未来的发展中，我希望能够通过个人的努力和团队的协同，取得更好的成绩，并为企业的发展做出更大的贡献。

综上所述，作为一名业务员，需要具备良好的沟通能力、坚毅的毅力和强大的抗压能力，以及观察力和分析能力。沟通是销售成功的关键，通过与客户的交流，我们才能更好地了解他们的需求，并提供合适的解决方案。同时，我们还需要具备良好的团队合作和耐心的品质，以及持续学习和提升的意识。只有在不断锻炼和发展中，我们才能成为优秀的业务员，为企业的发展和客户的满意贡献自己的力量。

**业务员心得体会及感想篇三**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的2018年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满期望的2019年.在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共91个集装箱的出口到xx，14个托盘的100p彩虹出口到xx，10个托盘的60p和100彩虹到xx，及2400套圆筒和600套60p（replacement）到xx.

主要负责

1.签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改.

2.按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱.

3.与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸.并准备熏蒸证书.

4.协调好生产部门，按客户不一样的包装要求，安排拖车发货.

5.核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关.

6.根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇.

7.登记相关的出口资料，并按客户要求，每周供给装箱图片、箱封号、船名航次等资料.

8.将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情景.并将每月的出口资料供给给财务.

此项工作繁琐且重复率高（自七月份起，几乎每周重复一次），占去了近80%的精力.期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1.拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱.

2.与车间及其他部门配合、协调不够好.打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好.

3.车间加班不及时，常被叔叔点名.

经过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找期望.

主要负责与xx公司联系关于此出口美国货物的细节资料，一般经过邮件来回确认.包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等资料，其中大部分是协助王总来完成.

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情景下，与美国客户直接联系.结果给客户造成误解，给王总带来麻烦.

经过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识.但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善.

将王总与客户的谈判结果（有时旁听并记录）及产品要求、变化等资料传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度.按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国.按不一样要求，为客户供给图片、报价等，经过邮件反复确认.协助销售为b.s.整理库存样品并报价；给b.s.准备从日本带回的新样品；给morris准备美国展会样品并报价等.

经过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远.这对于业务员来讲是一大缺陷，期望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手.

与xx订遥控铅芯；催goodfela生产并尽快发货；订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系.由于出口美国货物的任务加重，之后都转给小毕负责.

联系xx展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作.

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了.

展望邻近的2019年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作.相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战.

**业务员心得体会及感想篇四**

作为一名业务员，我一直以来都深感这个职业的重要性和挑战性。通过与客户的接触和交流，我积累了不少宝贵的经验和体会。以下是我对业务员这个职业的一些心得体会，供大家参考。

首先，作为一名业务员，最重要的是要有很高的沟通能力和合作能力。在与客户接触的过程中，我们必须能够与各种各样的人建立良好的关系，并且能够了解客户的需求，从而为他们提供最合适的解决方案。同时，我们还需要与内部团队保持紧密的联系和合作，以确保客户的需求能够得到及时和有效的响应。因此，作为一名业务员，我们需要积极主动地学习和提高自己的沟通和合作能力，在实践中不断摸索和总结经验。

其次，作为一名业务员，我们要时刻保持积极的工作态度和高度的责任心。客户对我们的产品或服务的满意度直接影响到我们的销售业绩和公司的声誉。因此，我们要保持良好的工作态度，对每一个客户都要认真负责地工作，不仅要善于倾听客户的需求，还要及时解决问题和跟进项目的进展。同时，我们还要对自己和团队的业绩负责，不断拓展市场并提高销售额。只有积极主动地承担责任，我们才能在竞争激烈的市场中脱颖而出，取得成功。

第三，作为一名业务员，我们还需要不断学习和提升自己的专业知识。随着科技的进步和市场的变化，客户的需求也在不断演变，我们必须保持与时俱进，不断学习新的知识和技能。只有对自己所销售的产品或服务有深入的了解，我们才能够给客户提供准确和有价值的建议。此外，我们还可以通过不断学习和了解竞争对手的情况，找到差异化的竞争优势，进一步提高我们的销售效果。

第四，作为一名业务员，我们需要具备很强的抗压能力和忍耐力。在销售过程中，我们可能会遇到各种各样的问题和挑战，包括客户的抱怨、竞争对手的激烈竞争、价格的压力等等。面对这些困难，我们不能退缩，而是要积极应对和寻找解决方案。同时，我们还需要有足够的忍耐力，对于一些复杂的项目或客户，我们要有耐心和恒心，在持续的努力下取得积极的结果。

最后，作为一名业务员，我们要保持信心和乐观的态度。销售工作往往是一个非常具有挑战性的职业，也是一个充满机遇的职业。只有保持对自己和团队的信心，我们才能够克服困难，充满活力地工作。同时，我们还要保持乐观的态度，对待生活和工作中的一切困难和挫折。相信自己的能力和努力，相信我们的团队和公司，相信未来的机遇和挑战，我们定能取得成功。

总之，作为一名业务员，我们要具备很高的沟通和合作能力，保持积极的工作态度和高度的责任心，不断学习和提升自己的专业知识，具备很强的抗压能力和忍耐力，同时保持信心和乐观的态度。只有在这些方面不断提高和完善自己，我们才能在竞争激烈的市场中立足，为客户提供更优质的服务，并取得持久的成功。

**业务员心得体会及感想篇五**

作为一名保函业务员，我在过去的几年里积累了许多宝贵的经验和心得体会。保函业务给了我许多机会去了解各个行业，与各方达成合作，同时也让我深刻领悟到了信任与专业的重要性。在这篇文章中，我将分享我的心得体会，希望能对其他保函业务员或者对此感兴趣的人有所帮助。

首先，要成为一名出色的保函业务员，需要具备广泛的行业知识。在这个快速发展的时代，各个行业都在不断变化和创新，了解行业的最新发展成为了必备的素质。只有了解客户的需求，才能够根据实际情况提供准确的保函解决方案。因此，我经常参加行业展览会、研讨会等活动，与行业内的专家和从业者交流经验和见解。通过不断学习和研究，我不断提升自己的行业素养，增加了解决问题的能力。

其次，为了成功地开展保函业务，在客户关系管理方面也有着至关重要的作用。客户是保函业务的核心，只有建立良好的客户关系，才能够获得客户的信任和支持。为此，我始终坚持以客户为中心的原则，与客户保持密切的联系，并及时回应他们的要求和需求。同时，我也积极主动地去拜访客户，在面对面的交流中更好地了解他们的需求，提供个性化的服务。通过建立并维护良好的客户关系，我成功地为许多客户提供了高质量的保函服务，并获得了客户的一致好评。

此外，专业的知识和技能也是保函业务员不可或缺的素养。保函业务涉及到法律、金融、风控等多个领域，要做到专业全面需要具备广泛的知识和技能。在日常工作中，我不仅要了解普通的保函业务，还要关注行业内的最新规定和政策，以便给客户提供更全面的解决方案。同时，我还不断提升自己的风险评估和管理能力，确保所提供的保函方案能够在实际操作中起到有效的作用。

此外，沟通能力和团队合作精神也是保函业务员的重要素养。在与客户、银行、保险公司等多方合作过程中，沟通是必不可少的。通过良好的沟通能力，我能够更好地了解和解决客户的需求，同时还能将这些需求传达给相应的合作方，确保保函的顺利开展。此外，与团队成员的合作也是促进保函业务发展的关键。我深知团队合作的重要性，与同事们密切合作，共同解决问题，为客户提供最佳的保函解决方案。

最后，对我而言，保函业务不仅仅是一个工作，更是一种学习和成长的机会。通过与各行各业的合作，我不仅了解到了不同行业的发展趋势和挑战，还提升了自己的综合素质和应对能力。我深信，只有不断学习和积累经验，才能成为一名出色的保函业务员，并为客户提供更好的服务。

总结起来，作为一名保函业务员，广泛的行业知识、良好的客户关系、专业的知识和技能、优秀的沟通能力和团队合作精神是成功的基石。通过不断学习和实践，我不断提升自己，在保函业务中取得了不错的成绩。希望我的经验和体会能够对其他保函业务员提供一些启示和帮助，并共同为客户提供更好的保函服务。

**业务员心得体会及感想篇六**

在公司近两个月的外贸工作与学习中，逐步熟悉了公司的运作体制和经营概念。20xx年也接近尾声，首先对个人业务工作做如下总结：

一、业务能力

1、对公司和产品有一定的了解。通过在车间和仓库的工作，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解。能够掌握产品在各个环节所出现的问题，如分切时候容易出现对折不齐，拉伸时候容易出现厚度不均匀等。针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场。

2、对市场有了初步的了解。产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电容、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观，开发新的市场可能性也大。

3、业务技巧的初步掌握。通过在免费平台上的客户开发，慢慢掌握跟客户谈判的技，学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

二、个人素质能力

1、诚实

诚实可信，赢得客户的信任。

2、热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3、耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心。

在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

就目前，我公司生产规模的扩大，销售也要跟着成长。国内销售要主动出击，改变传统的销售模式，由于外贸开张不久，有许多地方需要成长，以下主要是未来外贸工作开展的方向及相关的要求。

一、现阶段我公司外贸开展的状况

1、外贸人员方面，公司扩建，外贸还在组建中，目前客户的开发和维护主要由外贸经理跟业务员开展。许多环节有待加强。

2、公司进出口权。公司现阶段货物的出口都是由货代公司代理，这一环节就增加了出口的成本，带来价格上的竞争力的下降。而且新人学习的环节相对了减少，另外，风险的规避难以掌握。

3、公司的网站及平台。公司的网站已经在运用中，而且在不断的改版和更新，能够让客户充分的了解我们公司的情况跟产品。平台的建立需要一个过程，所以先阶段还是停留在免费的基础上。

4、外贸相关工作的开展，定单下放后，生产的安排，质量的把关，跟单及单证等一系列工作有待规范。目前外贸接单，单据，跟单各个环节都是由一人负责。

二、外贸工作开展的现状分析及对策

1、公司销售在外贸这块还不够成熟，客户群的建立跟维护都需要一个过程，在现有的条件基础上，要开发更多的客户，首先要有专业且经验丰富的外贸人员，在老业务员(外贸经理)的带领跟培训下，逐渐培训出新的人员，不断提高各方面的能力。所以外贸人员的聘用十分重要，只要领头羊各方面达到公司目前的需要，整个团队才能不断的壮大。首先，老的业务员能够带来部分稳定的客户，公司只有在有定单的基础上才能逐渐扩大。其次，老业务员开发客户的能力强，他能够明确掌握目标市场，对本行业比较熟悉，这样能接触到更多的客户信息。另外，经验丰富的业务人员应对问题的能力强，规避风险的对策相对较多。而且可以带领和培训下面新的业务员，给公司带来更多的人力资源。因此，外贸人员的组建尤为重要，必须有专业且有经验的人带领。

2、现阶段最重要的是外贸工作进行的基础---平台。一个好的平台，可以带来源源不断的客户，虽然，可以在些免费的b2b上发布销售消息，这只是被动的，不能掌握客户的消息，就无法联系到有效的客户。而且在免费b2b上联系客户，基本上靠的是运气，这对公司客户的开发极其不稳定，时间跟资金的浪费都可能给公司带来影响。只有在确定了目标市场的基础上，通过平台联系到更多有意向的买家，这样才能将咨询变为定单。另外免费求购的客户一般求购的数量相对比较小，一般为零售或中间商，客户的定单不稳定，相对也会影响公司的销售量。

一个好的平台，在充分利用好的时候，每天都可以看到许多国外求购本产品的消息，而且有效的求购消息远比免费的多。在筛选后可以确定潜在的客户，通过联系跟交流，客户群就可以确定下来。有了平台，每天的工作就可以固定下来，而不是漫无目的寻找，每天的工作效率的也到了提高。公司也可以通过平台的管理，将得到的客户信息分配给各个业务员去开发，这样大大的利用了每个客户的消息，从而加大成交的可能性。公司的形象跟规模可以给客户留下深刻的影响，国外客户通过公司的网站了解我们的同时，也从是否有平台来判断一个公司外贸发展的规模。所以各个方面达到客户所想要的，我们才能联系到更多的客户。

对于新的业务人员，平台无疑减少了工作难度，施展的机会也会更多。外贸业务员在没有定单的基础上是不可能成长起来，学习的机会少了，开发客户的能力也难以提高。只要有了一定的固定群，公司的定单也会固定下来，对公司稳定的发展也十分有利。

3，每个行业每年都有些国际跟国内的展会，在展会上我们可以充分的了解自己的产品的竞争力，同时也可以了解同行业的竞争对手。最重要的是行业展会所到来的各个国家的买家是实实在在的客户，他们随时就可以成为你的客户，减少了在网上交流的过程。在展会上得到的客户资料大多真实可信，下面介绍下展会的好处：

无论一家公司的规模有多大，展会都为之提供一个很好的业务机会。

(1)、低成本接触合作客户

公司要接触到合格的客户，参加展会是最有效的方式。根据展览调查公司的一项研究，展销会上的每一个参观者被接触到平均成本远低于电话营销的成本。

(2)、工作量少质量高

在展销会上接触到合格客户后，后继工作量较少。展览调查公司的调查显示，展会上接触到一个合格的客户后，平均只需要给对方打0。8个电话就可以做成买卖。相比之下，平时的典型业务销售方式却需要3。7个电话才能完成。根据麦克格罗希尔调查基金的另一项研究，客户因参观展销会而向展商下的所有订单中，54%的单子不需要个人再跟进拜访。

(3)、潜在客户

展览调查公司的研究显示，以一家展商摊位上的平均访问量为基数，只有12%的人在展前12个月内接到该公司销售人员的电话;88%为新的潜在客户，而且展销会还为参展带来高层次的访问者。对于参展公司的产品和服务来说，展会上49%的访问者正计划购买那些产品和服务。

(4)、竞争力优势

展览会为同行的竞争对手显自身提供了机会。通过训练有素的展台职员、积极的展前和展中的促销、引人入胜的展台设计以及严谨的展台跟进，参展公司的竞争力可以变得光芒四射。而且，展会的参观者还会利用这个机会比较各客参展商。因此，这是一个让参展商展示产品的优异功能的公开机会。

(5)、节省时间

在三天的时间里，参展商接触到的潜在客户比销售人员三个月里能接触到的人数要多。面对面地会见潜在客户是快速建立客户关系的手段。

(6)、融洽客户关系

客户关系是许多公司的热门话题，展览会是强煞费苦心现存客户的关系的好地方。参展商可以用下列方式对客户表达谢意：热情的招待、一对一的晚餐、特殊的服务等。

(7)、手把手教客户试用产品

销售人员携带产品在路上进行演示的机会恐怕不多。展览会是参展商为潜在客户测试产品的好地方。

(8)、竞争分析

展览会现场提供了研究竞争形势的机会，这个机会的作用是无法估量的。在这里，有关竞争对手提供的产品、价格以及市场营销战略等方面的信息，参展商通过观察和倾听就可以了解很多。

(9)、产品和服务市场调查

展览会提供了一个进行市场调查的极好机会。如果参展商正在考虑推出一款新产品或一种新服务，可以在展会上向参观者进行调配查，了解他们对价格、功能和赔偿以及基本上质量的要求。

总之，外贸工作的开展需要各个方面去完善，人员，平台，展会是眼前需要解决的问题，要做好工作开展的先后跟投资的把握。可以在人员稳定的基础上试探性的参加些国内展会，一步步的去实现。

**业务员心得体会及感想篇七**

随着经济全球化的进一步深入和国际贸易的日益频繁，商务合作中的风险也与日俱增。为了确保国际贸易的顺利进行，许多企业纷纷选择使用保函作为解决方案。作为一名保函业务员，我在长期的工作中身临其境地感受到了保函的重要性和影响力。在这篇文章中，我将分享我的心得体会，剖析保函业务的关键要素，并总结出成功的保函业务员应具备的素质和技能。

首先，作为保函业务员，我们必须了解保函的基本概念和种类。保函是指银行根据企业客户的委托，为其担保义务的一种方式。在实际操作中，保函通常分为投标保函、履约保函和进口付款保函等多个类型，每个类型都有其独特的用途和特点。了解这些基本概念和种类，可以帮助我们更好地为客户提供服务，并为其选择最合适的保函产品。

其次，保函业务需要保函业务员具备良好的沟通和协调能力。在保函业务中，我们必须与客户进行充分的沟通，了解其需求和要求，并将其传达给有关部门以便进行后续操作。同时，我们还需要与银行方进行协调，确保客户的利益得到充分保障。保函业务通常涉及多个利益方，如银行、客户和受益人等，所以良好的沟通和协调能力是取得成功的保函业务员的重要素质。

此外，保函业务员应具备扎实的法律知识和业务知识。保函作为一种法律文件，在审查、签发过程中涉及到许多法律条款和规定。所以保函业务员需要对相关法律法规有较深入的了解，并能够将其运用到实际操作中。此外，对于保函业务的基本流程和操作规范也要非常熟悉，以确保业务的顺利进行和合规操作。

最后，作为一名保函业务员，我们还需要具备较强的应变能力和压力承受能力。保函业务中，有时会遇到一些急需解决的问题或突发情况，需要我们迅速反应并做出正确的决策。同时，保函业务涉及到大量的文件和手续，我们需要在繁重的工作中保持高度的专业性和耐心。只有具备较强的应变能力和压力承受能力，才能在保函业务中游刃有余地工作，并取得良好的业绩。

综上所述，保函业务员需要具备对保函基本概念和种类的了解，良好的沟通和协调能力，扎实的法律和业务知识，以及较强的应变能力和压力承受能力。在实际工作中，我深刻体会到这些素质和技能的重要性，也明白只有不断学习和积累经验，才能不断提升自己在保函业务中的水平和能力。

**业务员心得体会及感想篇八**

作为一名业务员，个人觉得最大的特征就是长着厚脸皮、铁嘴巴、铁脚板。他们就是成天寻找买家与卖家扣链的经纪人。

顶尖级的业务员形象就是有侦察兵的脑袋、相声演员的口才、将军的风范及登山运动员百折不挠的精神的综合体。有强烈自我价值实现的欲望。有百折不挠拼搏精神以及敏捷、灵活的才智是跨入业务员职业的门槛。

业务员的工作就是从成千上万吨矿石中淘取闪闪发光的黄金;就是从成千上万名客户筛出真正的买家;就是在强者如林的同行竞争中击败对手，获得客户的宠幸。陶瓷圈子很小，走到哪里无外都是在几个大品牌转，所以做人做事要谨慎，人品最关键，口碑是生存之道。

业务员推销产品，实际上就是先推销自已——业务水平、谈判技巧、为人品德等综合素质。如果客人不接受业务员，也就无法接受其产品。

素质高的业务精英，应时时检查自己工作中的不足，并不断提升自己的推销技巧;而水平低的业务员才会不断埋怨客户如何刁难自已或者抱怨产品不能占领市场等。从而把自已推向低层次的位置，而被同行业的竞争强者淘汰出局。

信心是灯，毅力是发动机;如果业务员没有强劲不息的毅力，就不会让信心之灯永远明亮，从而就不可能有更丰富的成果。

高超的业务手段就是让客人心甘情愿的掏出腰包付给其报酬，并在心里钦佩不已。否则客户不但不付款，还会一脸的鄙视。

业务员的动力不是靠上司的逼迫、老板的诱惑、同事的嘲讽而产生的，而是自发产生的一股旺盛的激情，即“不到长城非好汉”行动。这样其每天的计划、行勤及收获都会在有条不紊中进行。

**业务员心得体会及感想篇九**

保险行业作为现代社会的重要组成部分，在近年来得到了快速的发展和普及。保险业务员作为保险产品的推销者和服务提供者，在保险行业中扮演着重要的角色。在长期的工作实践中，我深切体会到保险业务员的工作并不简单，需要具备一系列的技巧和素质。以下是我在保险业务员这个职位上的心得体会。

首先，作为一名保险业务员，必须具备良好的沟通能力。在与客户接触的过程中，保险业务员需要能够准确地表达自己的观点和建议，并且能够听取并理解客户的需求和疑虑。沟通能力不仅包括语言表达能力，还包括表情、姿态和用词等方面的技巧。只有通过良好的沟通，保险业务员才能与客户建立良好的信任关系，从而更好地与客户合作。

其次，保险业务员需要具备较强的学习能力和专业知识。保险行业的产品种类繁多，涵盖面广，单一的保险业务员很难精通所有的产品。然而，只有通过不断学习和积累专业知识，保险业务员才能为客户提供准确、全面的咨询和方案。此外，随着社会的发展和变化，保险产品也在不断进化和更新，保险业务员需要及时了解新产品和新政策，以保证工作的专业性和有效性。

第三，保险业务员需要具备较强的抗压能力和处理复杂情况的能力。保险行业的工作环境复杂多变，保险业务员需要在面对各种挑战和困难时保持冷静和耐心。有时，客户可能会提出复杂的问题或者面临突发的情况，保险业务员需要迅速应对和解决问题，同时保持积极的心态。抗压能力和处理复杂情况的能力是保险业务员必备的素质，它们能够帮助保险业务员在工作中保持高效和专业。

第四，保险业务员需要具备良好的人际关系能力。在保险行业中，合作伙伴的关系对于业务员的工作非常重要。保险业务员需要与保险公司和相关部门建立良好的合作关系，以便更好地为客户提供服务。此外，保险业务员还需要与同事和客户之间建立良好的关系，以共同促进工作的顺利进行。良好的人际关系能够为保险业务员提供支持和帮助，并且对于他们的职业发展也起到积极的推动作用。

最后，作为一名保险业务员，必须具备高度的责任心和职业道德。保险行业涉及到客户的财产和利益，保险业务员的工作关系到客户的安全和福祉。因此，保险业务员必须时刻保持高度的责任心，尽职尽责地履行自己的工作。同时，保险业务员还应该始终遵循职业道德准则，不滥用职权，不向客户推销不合理的产品，真诚地为客户着想。只有高度的责任心和职业道德，保险业务员才能在工作中取得成功和长久发展。

总之，在保险行业中担任业务员这个职位需要有良好的沟通能力、学习能力、抗压能力、人际关系能力以及高度的责任心和职业道德。只有全面，无时不刻地提高自己的素质，才能更好地为客户提供服务，才能在竞争激烈的保险行业中立于不败之地。通过不断总结经验和教训，保险业务员能够不断成长和进步，并为自己赢得更广阔的职业前景。

**业务员心得体会及感想篇十**

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担忧。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的奉献，但也算经历了一段不平凡的考验。在此，当然首先非常感谢公司给我这个时机，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

走出学校，步入社会工作后，发现一切都比在学校的时候正规化，每天要准时上下班，每天要对着电脑坐一整天，现在的业务员离不开电脑，起先有点不适应，但慢慢地状态也就调整过来了。首先，先总结一下我半年来的工作情况。这半年来我主要是做以下这些事，最主要的当然还是负责网络发布这一块。记得刚来时不懂得如何发布，经过这段时间的发布，慢慢地有了新的体会，知道如何提升自己公司产品的曝光率。当然也会每天及时地更新我们公司的产品信息，并不定期地将一些新的产品发布到网站上去，充实我们的产品信息。半年下来，虽然并没有什么实质性的客户，但也会在一些免费网站上收到一些询盘，可见功夫并没有白费。因此以后还是会继续努力维护这些b2b网站。其次是对产品的了解。记得刚来时经常会下到生产车间了解设备，为此主管也为了让我们尽快对产品有一个大致的了解，让我们每周了解一台设备，彼此之间互相交流。现在我对公司的主营产品已经有了一个比较全面的了解。当然我们知道这还远远不够，我今后一定要努力去了解更多的产品，特别是其他厂家的。除此之外，平常我也会处理一些询盘。主管会将一些在阿里巴巴网站收到的询盘分配给我处理。当然我也会及时处理，对信件及时作出回复，但大部份都杳无音信，可能大局部人都经历过相同的事情。很多发出去的信件都得不到回复，即使局部报了价，但最终成交的可能性也微乎及微。即使是这样，也要对每份询盘做出及时回复以给客户留一个好印象。都说做业务员要有耐心，要有恒心，大概就是表达在这里吧。半年下来，虽然还未接到单子，但总体而言对外(内)贸流程也有了一定的了解。客户询盘——报价——得到订单，签订合同——公司内部下单投料——生产部生产设备——发货——调试——售后效劳，每一个环节都至关重要。

当然半年下来也有令人担忧的地方，就是公司整体制度比较混乱。我根本了解了公司的工作流程，也明白了公司的开展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的\'，倘假设这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后曲折不断，如不能按时交货，客户来了屡次却看不到能正常运行的设备。都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

**业务员心得体会及感想篇十一**

来电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通,对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备--执行--后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的\"全新形象、全新定位、全心服务\"的定位。

8、整理我司原有企业专题片(约10分钟)及30秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、全程无忧的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

10、积极、认真的参予了公司组织的余世维老师的《职业经理人》、周嵘老师的《面对面顾问式销售》等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

**业务员心得体会及感想篇十二**

保险行业是一项关系着人们幸福和财富安全的重要事业。作为保险业务员，我们肩负着向客户介绍和销售各类保险产品的任务。经过多年的从业经验，我深切体会到了保险业务员的工作的意义和重要性。在这篇文章中，我将分享我作为一名保险业务员的心得体会。

第二段：态度和职业信念

在保险业务员的工作中，态度和职业信念是决定成功与否的重要因素。我们要以真诚和负责的态度对待客户，耐心听取他们的需求和疑虑，并给予专业的建议。我们要深入理解保险的本质，相信保险的价值，才能真正地为客户提供最优质的服务。同时，对于那些不了解或对保险存有疑虑的客户，我们需用专业知识回答他们的问题，帮助他们理解保险的重要性，并消除他们的顾虑。

第三段：沟通能力和人际关系

作为保险业务员，良好的沟通能力和人际关系是必不可少的。我们需要与各类客户打交道，包括各个年龄段、不同职业和不同教育程度的人群。有效地沟通并建立良好的人际关系是推动销售的关键。在与客户交流时，我们应注意倾听并理解他们的需求，然后用简单明了的语言解释复杂的保险概念，增加他们对保险产品的信任。与此同时，我们还要努力建立良好的人际关系，通过真诚和友善的态度赢得客户的信任。

第四段：继续学习和自我提升

保险行业是一个不断变化和发展的领域，作为保险业务员，我们需要不断学习和提升自己的知识和技能。随着科技的进步和市场的变化，保险产品和销售方式也在不断更新和改变。为了更好地满足客户的需求，我们应始终保持学习的态度，了解最新的保险产品和市场动态，并不断提升自己的销售技巧和专业知识。只有通过不断的学习和自我提升，我们才能在激烈竞争的市场中脱颖而出，为客户提供更好的服务。

第五段：回顾与展望

通过多年的保险业务员工作，我深刻认识到保险业务员的工作不仅仅是销售产品，更重要的是为客户提供保护，保障他们的幸福和财富安全。作为保险业务员，我们承担着为客户提供最优质的保险服务的责任。我们需要以积极的态度和信念为客户服务，建立良好的沟通和人际关系，不断学习和提升自己的能力。只有这样，我们才能成为客户信赖的保险顾问，为社会的发展和个人的幸福尽一份力量。

总结：

保险业务员的工作并不只是销售保险产品，它背后承载着更深层次的责任和意义。通过本文的论述，我们可以认识到态度和职业信念对于一个保险业务员来说是至关重要的，良好的沟通能力和人际关系也是成功的关键。同时，持续学习和自我提升是保持竞争力的必要条件。总的来说，保险业务员应以真诚的态度为客户提供优质的服务，为他们的幸福和财富安全保驾护航。

**业务员心得体会及感想篇十三**

作为一个保函业务员，主要工作是为客户提供保函服务。保函是企业与银行之间达成的一种员工合约，通常用于保证企业履行合约义务。保函业务的目的是为客户提供专业的保函咨询与服务，解决客户在商务合作中的信用问题。由于保函涉及到庞大的财务风险，因此保函业务员的工作显得尤为重要。

第二段：保函业务员的工作技巧与经验分享

在保函业务工作中，灵活的沟通和协调能力是非常重要的。首先，业务员需要与客户进行详细的沟通，了解客户的需求以便在保函的撰写过程中提供准确的信息。其次，与银行进行协调和沟通也是必不可少的，以确保保函能够在规定的时间内得到批准。此外，应密切关注并熟悉各类保函的申请程序和规定，避免因为操作不当而导致申请失败。总而言之，沟通和协调能力是保函业务员必备的技能。

第三段：保函业务员的心态和工作困难

保函业务的性质决定了业务员需要具备较高的专业素养和忍耐力。保函业务中常常会遇到各种问题和挑战，如申请材料的不合规范、银行审批时间的拖延等。这些问题可能导致客户的合作计划受到影响，也可能引发客户的不满和抱怨。因此，业务员需要保持冷静和耐心，积极与客户和银行沟通，解决问题，并为客户提供合理的解释。

第四段：提高工作效率和满意度的方法

为了提高保函业务工作的效率和满意度，保函业务员应该注重以下几点。首先，建立良好的客户关系，尽量了解客户的需求和要求，以便满足他们的期望。其次，严格按照银行的要求和规定进行操作，确保申请资料的准确性和合规性。此外，及时更新和学习相关的法律法规和银行政策，保持自己的专业知识和技能不断提升。最后，保持积极乐观的态度，对待工作中的挑战和困难，以克服困难，取得更好的业绩。

第五段：展望保函业务的未来发展

保函业务作为企业合作的一项重要工具，其发展前景广阔。随着国内外贸易的不断发展和企业对信用保障的需求增加，保函业务相信将会越来越受到重视。未来，保函业务员需要不断提升自己的专业化水平和服务质量，适应行业发展的需求和变化。同时，也需要积极适应技术的进步和信息化的趋势，提高工作效率，并将更多的注意力放在客户的需求和服务质量上，以推动保函业务的健康、稳定和可持续发展。

总结：

保函业务员的工作虽然责任重大，但通过提高自身的专业素养和服务水平，以及积极应对各类问题和挑战，保函业务员可以取得良好的成绩和回报。未来，保函业务的发展前景广阔，保函业务员需要不断地学习和进步，以适应业务的发展需求，为客户提供专业、优质的服务。

**业务员心得体会及感想篇十四**

第一段：引言（150字）

保险业务员是一个充满挑战和机遇的职业。在这个职业中，我和各种各样的人接触，了解他们的需求，并为他们提供最佳的保险解决方案。在这个过程中，我积累了许多宝贵的经验和体会，对于保险业务有了更深入的了解。下面我将就我的体会谈谈在这个行业中成功的关键因素。

第二段：建立信任（250字）

作为一名保险业务员，建立和客户之间的信任是非常重要的。只有当客户相信我可以为他们提供最优质的服务时，他们才会选择购买我的保险产品。要建立信任，我首先要展现出理解和同情心。我要仔细聆听客户的需求和担忧，确保他们感到被重视。同时，我也要提供专业的建议和解决方案，让客户确信我能为他们提供真正有价值的保险产品。只有通过与客户建立真诚的关系，我才能有效地进行销售并获得长期客户。

第三段：学习不断更新（250字）

保险行业是一个充满竞争的行业，要想在这个行业中取得成功，学习和不断更新自己的知识是至关重要的。我时刻关注保险行业的最新趋势和市场动态，不断学习和研究新的保险产品和销售技巧。我参加各种培训和研讨会，与其他保险业务员交流经验和心得。通过不断学习和更新，我能够更好地了解客户需求和市场变化，提供更有竞争力的保险解决方案。

第四段：坚持不懈（300字）

在保险业务中，坚持不懈是非常重要的品质。成功的保险业务员不会被困难和挫折所打败，而是在面临困难时继续努力。我会充分了解自己所销售的保险产品，不断提高认知和理解。我会积极开拓新业务和客户，不断寻找新的销售机会。保险业务是一个需要耐心和毅力的过程，但只要坚持不懈，成功就一定会到来。

第五段：回馈社会（250字）

作为一名保险业务员，我意识到自己的职责不仅仅是推销保险产品，还需要为社会带来更多的价值。我会积极参与社区活动和慈善事业，回馈社会。我会利用自己的专业知识和经验，为群众提供保险知识和咨询。通过回馈社会，我不仅能够建立良好的公众形象，还能够帮助更多的人获得安全和保障。

结尾（100字）

总结起来，保险业务员是一个有挑战性但也充满机遇的职业。通过建立信任、学习不断更新、坚持不懈和回馈社会，我相信我能够在这个行业中取得成功。未来，我将继续努力提高自己的业务水平，为更多的客户提供优质的保险服务。

**业务员心得体会及感想篇十五**

时光飞逝，一转眼我已经进入xx银行的队伍实习有x个月了。当第一次踏进工作单位，面对这陌生的工作岗位和工作流程，让我自己不觉的有一丝紧张，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。在实习这段期间，在自己努力学习专业知识，提高专业上的技能，完善自己的业务素质，领导和同事们也都对我们相当照顾，有不懂的他们都会耐心、细心的为我们解答。从开始的一无所知，到现在能成为一名能够独立办理业务的综合柜员。不断地学习、熟练业务，才能让我们成为合格的柜员，合格的农信员工。我也深刻体会到团队精神、与客户沟通、处事的协调能力的重要性。这些都是我未来成长过程中的点滴财富的积累。

在我第一天进入工作岗位，面对一切都是那么的令我觉得新鲜。同事们对我说：“现在感觉很新鲜，等时间长了，你会觉得综合柜员其实是很枯燥的。”其实现在的我也能感觉出来，每天重复这基本同样的动作——无数次的.清点钱数。可这些并不会打消我对工作的热情，我喜欢忙碌地工作一整天，而不喜欢无所事事的消磨时间。在去年底收款结息的那段时间，一天几百笔业务量，有时候忙的午饭都不能按时吃，可内心中不曾有过一丝怨言，因为这就是我们的工作，作为一名农信的员工这是我们的责任。单位的发展，是在我们每一名员工辛勤的汗水中建立的，我们责无旁贷。热爱自己的岗位，每天都要充满热情的去投入到工作中去，学会珍惜，学会满足。

对于刚步入岗位的我们这批新人，一切都要从零开始，一点一滴都需要我们刻苦、谦虚的学习。虽然我们是以毕业大学生的名义招录而来，可我们不应该以这为荣耀。很多人其实所学的专业和金融业都没联系，但大学的学习使我们综合知识面更广，更加具有责任心，也具有较强的自学能力。我们应该把我们的优点全部的投入到实际的工作中与自身发展中去。如果只因为名衔而沾沾自喜，那必将遭到淘汰。在工作中要把工作细节化，各种有疑问的问题应该即时的向有经验的老员工请教，在业余时间也应该多学习一些与银行方面有关的业务知识，多方面的去提升自己的。记得刚来时候主任让我们新来的每月写两篇文章，我觉得这样很好，即能锻炼自己的写作水平，又能提升自己对于工作的感悟。但主任走后我们就很少写了，这就是自我缺乏自控能力的体现。这一点我是需要提高的，在以后的工作中要把学习作为一种主观意识上的行为，而不是客观规定的牺牲品。进入农信的队伍，让我们忘记我们是大学生的名号，让我们把自己当成是一名新报道的学生一样，在这里去用我们的努力完成我们的“学业”。

**业务员心得体会及感想篇十六**

随着现代化高科技设备被广泛的应用于烟草行业，客户服务的形式发生翻天覆地的变化，网上订货模式是现有电话订货模式的重要补充形式，具有电话订货模式无可比拟的巨大优势，如突破订货时间与空间的限制、避免电话订货热线忙现象；可反复修改订单、提高定单准确率；方便查询、构建信息平台、提供最及时、最准确的信息。

电脑的普及，网民的激增，为网上订货的发展创造先决条件。通过网上订货进一步提升网络服务质量。网上订货是电子商务的重要环节。推行网上订货，搭建工、商、零、消相互交流平台，能有效整合提升烟草电子商务、现代物流和营销服务资源，展示烟草品牌、普及烟草文化、引导消费、创造需求，打通工、商、零、消四个环节，实现流通全过程互通互动，建立卷烟工业、商业、零售客户三位一体面向消费者的现代烟草营销模式，将零售客户真正内化于卷烟营销网络体系，创造客我互动新关系和网上营销新空间，进一步建立完善现代卷烟营销体系，推动向现代流通根本转变。

对零售客户来说，网上订货自主性强、操作便捷、内容丰富、信息及时等优势得到了大部分零售客户的认同，烟草公司先进的信息系统、完善的服务体系、周到的物流配送、高效的运作模式是其他行业无法比拟的`。效率即效益，网上订货供需双方商品、资金的快捷运转，实现了客我双赢。

如何通过提高网上订货率，通过近阶段的工作实践，有以下几个方面的心得。

1、一些不熟悉电脑的客户，在短时间内无法学会网上订货，但是有些客户的亲朋好友熟悉电脑知识，向客户的亲朋好友宣传操作说明单，并和他们一起指导客户网上订货，利用集体的力量减轻我们客户经理的工作量。

2、丰富网上订货操作知识。利用通俗、易懂、简便的文字，传授网上订货操作知识。

3、加强客户记忆和理解，客户在忘记操作时，拿起操作说明单，可以加强记忆和理解。

1、上门指导。安排好每天的走访计划，一般是一天选择一条街或者邻近街道客户，减少拜访路途时间，先指导接受能力弱以及网上订货操作不强的客户。再根据拜访计划和临时突发情况等安排上门指导。

2、电话指导和短信指导。在忙的时候，通过短信将网上订货操作步骤传给客户，再通过电话指导，与客户沟通好，提高网上订货成功率。

3、qq远程协助。有些客户白天繁忙，晚上闲余时间比较多。利用晚上时间，选取这些目标客户，通过qq远程协助和电话指导，帮助客户完成网上订货工作。

客户经理需牢记每周新增的电脑订货客户，指导客户在订货当天前一个晚上完成网上订货，并在订货当天提前跟踪该批客户订货，发现网上订货没有成功的客户，及时指导到位。

深入熟悉客户的硬件设施和经济情况。比如，对于家中有电脑，有安装宽带的客户，应根据客户的经济情况和实际使用用途，有针对性指导客户加入移动、联通或者电信宽带，提高工作效率；若客户家中无电脑，加强宣传，引导更多的客户参与网上订货。

网上订货具有提前订货，可修改，存款时间充裕和信息互通等优势，客户经理应针对客户不同需求进行宣传指导。比如，有些老年客户不熟悉电脑，订货当天早上，熟悉电脑的家人又不在家，这时我们就需要重点宣传网上订货可以提前订货功能，解决客户的后顾之忧；有些客户丢三拉四，经常忘记订购一些需要订购的卷烟，这时我们就需要重点宣传网上订货可以在规定的时间内增减卷烟，提高订单的准确率和满意度；吸引更多的客户参与网上订货。

当然，网上订货是一项长期而复杂的系统工程，我们坚信我们的不懈努力，有广大零售客户的积极参与，网上订货会更快地提高认知度、更好地走向市场、更稳地进入消费者当中，尽显网上订货“快速、方便、灵活和信息更全面”的优势。

**业务员心得体会及感想篇十七**

兽药业务员是负责推广和销售兽药产品的专业人员。他们需要与兽药公司合作，了解兽药市场的需求和趋势，同时建立和维护与兽药分销商的良好关系。他们需要通过良好的沟通和销售技巧与兽药客户建立信任，提供专业的产品知识和售后服务。

第二段：成功的关键在于建立信任和专业能力

兽药业务员的工作中，建立信任是至关重要的因素。客户愿意与你沟通、与你合作的根本原因是相信你的能力和诚信。因此，兽药业务员需要持续提升自身的专业知识水平，不断学习兽药产品的特性和使用方法，以及兽医领域的新技术和创新。只有具备充分的专业能力，业务员才能给客户提供准确的产品信息和咨询意见，才能得到客户的认可和信任。

第三段：与客户的沟通和建立关系

兽药业务员需要通过各种渠道与兽药客户进行沟通，了解客户的需求和问题，并提供满意的解决方案。这不仅需要良好的语言沟通能力，还需要在与客户沟通中耐心倾听、细心观察客户的反应和意见，并提供针对性的建议和帮助。只有建立良好的人际关系，兽药业务员才能保持与客户的长期合作关系，并与竞争对手一同推动行业的发展。

第四段：市场研究和销售策略的重要性

市场研究对于兽药业务员来说是至关重要的，只有了解兽药市场的需求、竞争对手的情况和兽药产品的销售趋势，兽药业务员才能制定出合理有效的销售策略和推广计划。因此，兽药业务员需要主动收集市场信息，定期分析市场数据，及时调整销售策略；同时，不断与兽药公司和分销商进行配合，提升销售业绩，实现共赢发展。

第五段：心得体会和展望

作为一名兽药业务员，我认为专业能力、与客户的沟通和市场研究是取得成功的基本要素。通过全面提升自身的专业素质，我能更好地满足客户的需求，拓展市场份额；与客户建立良好的合作关系，能够实现长期共赢的局面，推动兽药行业的可持续发展。同时，我也认识到在市场竞争激烈的环境下，不断学习和创新是业务员突破自我的关键，只有不断提高自己的水平，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。我希望在未来的工作中，能够不断学习和进步，成为兽药业务领域的专家，为兽药行业的发展作出更大的贡献。

以上是一篇关于“兽药业务员心得体会”的五段式文章，通过描述兽药业务员的工作背景和职责，以及兽药业务员成功的关键因素，阐述了与客户的沟通和建立关系、市场研究和销售策略的重要性，并最后总结了自己的心得体会和未来的展望。

**业务员心得体会及感想篇十八**

作为一名公司业务员，虽然一直不知道这份实习心得体会怎么写，甚至一度想过去网上摘抄范文，但我最终还是决定自己亲自动笔。也许写得不好，但也算对得起自己的这段实习过程。

首先介绍一下我的实习单位：\_\_\_市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。

我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。

其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看，也参考了部分同事的个人工作计划，希望从他们的工作中掘取经验。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两单生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转;

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

**业务员心得体会及感想篇十九**

回忆起我20\_\_年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com